ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN — POLONIA
VOL. XXVII, 10 SECTIO H 1993

Zakład Teorii Ekonomii i Gospodarki Przestrzennej
Filii UMCS w Rzeszowie

Mirosław KUREK

# Wpływ zakupu licencji na wielkość produkcji eksportowej „Huty Stalowa Wola" SA

The Effect of Licence Purchase on the Size of Export Production of the "Stalowa Wola" Steel Works, Joint Stock Company

Poziom i tempo rozwoju kraju w dużym stopniu zależą od umiejętnego wykorzystania zagranicznych zdobyczy naukowych i technicznych. Przepływ osiągnięć naukowo-technicznych z zagranicy do naszego kraju realizowany jest m.in. poprzez powiązania kooperacyjne i zakup licencji.

Już pod koniec lat 60., a zwłaszcza w pierwszej połowie lat 70. zanotowano w Polsce przyśpieszony proces zakupu licencji z rozwiniętych krajów kapitalistycznych i powiązań kooperacyjnych z tymi krajami. Wśród licznej grupy przedsiębiorstw podejmujących w tym czasie współpracę kooperacyjną z firmami zachodnimi i produkcję wyrobów w oparciu o zakupione licencje, głównie z rozwiniętych krajów kapitalistycznych, była również „Huta Stalowa Wola S.A." (HSW SA) [1]. W oparciu o zawarte umowy kooperacyjne, a przede wszystkim licencyjne w HSW SA, podjęto i uruchomiono na dużą skalę produkcję maszyn budowlanych oraz części i podzespołów do tych maszyn. Przyczyniło się to do zdynamizowania eksportu.

Celem artykułu jest próba ustalenia wpływu zakupu licencji na wzrost produkcji eksportowej HSW SA w latach 1967—1992. Dla osiągnięcia tego celu przyjęto strukturę artykułu jak niżej.

W pierwszej części artykułu dokonana zostanie ogólna charakterystyka umów licencyjnych realizowanych przez HSW SA. W drugiej jego

[1] Poprzednie nazwy przedsiębiorstwa: Zakłady Południowe Sp. z o.o. (lata 1937—1948), Huta „Stalowa Wola" (lata 1948—1972), Kombinat Przemysłowy „Huta Stalowa Wola" (1972—1991), obecna nazwa przedsiębiorstw Huta Stalowa Wola Spółka Akcyjna. W całym tekście używana będzie aktualna nazwa przedsiębiorstwa w skrócie — HSW SA.

części scharakteryzowane zostaną efekty eksportowe produkcji licencyjnej. Analizie poddane będą wszystkie licencje na maszyny budowlane i podzespoły do tych maszyn, których produkcję uruchomiono w tej firmie w badanym okresie. W szczególności przedstawione zostaną: poziom i dynamika eksportu produkcji licencyjnej na tle produkcji ogółem HSW SA, jej strukturę i kierunki eksportu. W końcowej części opracowania dokonana będzie reasumpcja wyników badań zamieszczonych w pierwszej i drugiej jego części oraz scharakteryzowane zostaną podstawowe czynniki sprawcze dynamicznego wzrostu produkcji licencyjnej.

## CHARAKTERYSTYKA UMÓW LICENCYJNYCH

Przed pojawieniem się w HSW SA pierwszej licencji z krajów kapitalistycznych podjęto najpierw współpracę kooperacyjną z niektórymi firmami tych krajów. W 1966 r. przyjęto od firmy „Jones Cranes Ltd" (Jones) zamówienie na wykonanie łożysk nośnych i przekładni ślimakowych do produkowanych w Anglii samojezdnych żurawi transportowo-przeładunkowych. HSW SA nie otrzymała żadnej dokumentacji na ich produkcję, jedynie na podstawie gotowych wyrobów odtworzono pełną dokumentację konstrukcyjną i technologiczną. Wkrótce też wykonano pierwsze egzemplarze zamówionej produkcji, która uzyskała wysoką ocenę angielskiego kontrahenta.

Wysoka jakość produkcji pozwoliła na stopniowe rozszerzenie i podpisywanie nowych umów z angielską firmą Jones. Owocem tej współpracy okazała się licencja na samojezdny żuraw kratowy typ 851 M Jones o udźwigu 40 ton i możliwości pracy do wysokości 30 pięter. Był to pierwszy tak potężny żuraw kołowy w Polsce, którego produkcję uruchomiono w końcu 1969 r. Umowa przewidywała produkcję żurawi Jonesa w latach 1969—1976 i nie była przedłużana.

W lutym 1970 r. podpisano kolejną umowę kooperacyjną, tym razem z zachodnioniemiecką firmą Georg Stetter GmbH z Memmingen (Stetter). Umowa ta dotyczyła produkcji betonomieszarek na podwoziach samochodowych. W owym czasie w kraju trwały prace konstrukcyjne betonomieszarek, ale przewidywany okres uruchomienia produkcji był zbyt odległy. Żaden z partnerów z byłej RWPG nie miał również właściwie rozwiniętej i technicznie nowoczesnej konstrukcji betonomieszarki. Firma Stetter była w tych latach przodującym producentem betonomieszarek w świecie, mającym dobrą markę i bogate doświadczenia produkcyjno-handlowe. Ważne było też to, że dokumentacja techniczna, „know-how" oraz wzory użytkowe i patenty przekazane zostały stronie polskiej nieodpłatnie. Opłaty licencyjne za prawo do produkcji wynosiły 5% ceny

eksportowej pomniejszonej o 15% i o wartość importowanego wsadu pochodzącego od licencjodawcy. Firma zachodnioniemiecka gwarantowała w umowie zakupy ściśle określonej ilości elementów betonomieszarek do swoich zakładów w Memmingen. Pierwsza umowa przewidywała produkcję w HSW SA dwóch podstawowych typów betonomieszarek o pojemności „gruszki" 4 i 6 $m^3$ i była podpisana na 5 lat. Umowę tę dwukrotnie przedłużano, najpierw w 1974 r. a następnie w 1980 r. podpisano protokół handlowy, który nie miał już charakteru umowy licencyjnej z ważnością do końca 1984 r. Stetter gwarantował stronie polskiej możliwości sprzedaży produkcji licencyjnej do wszystkich byłych krajów socjalistycznych oraz Pakistanu, Indii, Malezji, Wenezueli, Tajlandii, Nigerii, Kanady. Dostawy do innych państw wymagały zgody Stettera.

Innym partnerem HSW SA stała się angielska firma Coles Cranes C.O. z Sunderland (Coles). Firma ta była na początku lat 70. największym eksporterem żurawi kołowych teleskopowych w Europie. Wysoki poziom techniczny produkowanych wyrobów stawiał ją w rzędzie przodujących firm światowych. W krajach byłej RWPG prace nad urządzeniami tego typu znajdowały się wówczas w początkowej fazie rozwoju. Podobnie jak w przypadku firmy Jones HSW SA jeszcze przed podpisaniem umowy licencyjnej rozpoczął współpracę kooperacyjną, w ramach której podjęto dla angielskiego kontrahenta produkcję cylindrów hydraulicznych. W podpisanej następnie umowie licencyjnej we wrześniu 1971 r. HSW SA uzyskała prawo produkcji żurawia kołowego teleskopowego Coles Hydra 300 T o udźwigu maksymalnym 30,5 t, wysięgniku głównym długości 32 m Koszt nabycia dokumentacji, „know-how" wzorów użytkowych i patentów opiewał na kwotę 200 tys. funtów szterlingów. Przy dwuletnim programie produkcji wynoszącym 200 sztuk udział opłaty za prawo produkcji — royalities — uzgodniono na 3% wartości żurawia.

Dla uruchomienia produkcji żurawia w HSW SA konieczne było poniesienie nakładów inwestycyjnych do wysokości 192 mln zł.

Umowa podpisana została na 5 lat z ważnością do 14.09.1976 r. a następnie przedłużono ją do końca czerwca 1977 r. HSW SA nabył prawo produkcji i sprzedaży żurawii licencyjnych do wszystkich krajów byłej RWPG, niektórych krajów rozwijających się oraz poprzez sieć handlową Colesa do wszystkich krajów świata.

Pierwszy żuraw został zmontowany w analizowanej firmie w drugim kwartale 1972 r. Równolegle z budową prototypu przeprowadzono adaptację dokumentacji konstrukcyjnej na uruchomienie produkcji seryjnej.

Po nabyciu licencji Colesa na produkcję żurawi nie przewidywano już zakupu licencji na podzespoły do żurawi produkowanych w kraju. Postanowiono wykorzystać wcześniej zakupione licencje, między innymi na hy-

draulikę siłową firmy Hamworthy Division, silniki wysokoprężne firmy Leyland, skrzynie przekładniowe firmy Zahnrad Fabrik.

Należy również zaznaczyć, że jedną z głównych przesłanek podpisania umów kooperacyjno-licencyjnych zarówno z Jonesem, jak i Colesem co do produkcji w HSW SA żurawi była konieczność wywiązania się ze zobowiązań eksportowych wobec państw — członków byłej RWPG. Wynikało to z przyznania nam w ramach tej organizacji w 1963 r. specjalizacji na produkcję żurawi o udźwigu od 4 do 40 ton.

Drugim niezmiernie ważnym wydarzeniem w 1972 r. a może nawet i najważniejszym w całej dotychczasowej historii przedsiębiorstwa było podpisanie umów licencyjnych z firmami amerykańskimi Clark Equipment Company (Clark) i International Harvester Company (IHC).

W czerwcu 1972 r. podpisano umowę licencyjną z Clarkiem na produkcję całego typoszeregu mostów napędowych. Celem zakupu tej licencji było uruchomienie produkcji nowoczesnych mostów napędowych do produkowanych w kraju ciężkich maszyn budowlanych.

Kraje byłej RWPG nie produkowały w tym czasie znacznej ilości typów mostów napędowych do ciężkich maszyn budowlanych a typy mostów, które były produkowane nie dorównywały konstrukcjom Clarka lub takich firm jak Zahnrad Fabrik czy Kirkstall Forge.

W oparciu o mosty licencyjne można było rozwinąć w kraju produkcję szeregu maszyn finalnych, takich jak: ładowarki, wywrotki, zgarniarki i całą rodzinę żurawi samojezdnych. Wybrane typy mostów napędowych jako przedmiot kooperacji pokrywały cały zakres produkcji polskich maszyn budowlanych.

Firma amerykańska oferowała najkorzystniejsze warunki umowy w porównaniu z innymi konkurencyjnymi firmami. Clark udostępnił także HSW SA pełną informację techniczną o sposobie wytwarzania umożliwiającym między innymi uruchomienie produkcji nowych gatunków materiałów konstrukcyjnych (stale, staliwa i żeliwa).

Fabryka Maszyn w Radomsku podjęła z ramienia HSW produkcję mostów Clarka i była w tym czasie jedynym w Polsce zakładem specjalizującym się w produkcji mostów napędowych do ciężkich maszyn budowlanych.

Z podpisanej umowy wynikały następujące zobowiązania finansowe strony polskiej wobec amerykańskiej firmy:

— jednorazowa opłata za dokumentację techniczną i „know-how" wyniosła 500 tys. USD i była płatna w trzech ratach: 1972 r. 300 tys. USD, 1973 r. — 100 tys. USD i 1974 r. — 100 tys. USD — była to opłata niezależna od ilości uruchomionych mostów;

— opłata za prawo produkcji — royalities: 4% dla pierwszych trzech lat produkcji, 3% dla dalszych trzech lat produkcji i 2% dla następnych czterech lat produkcji.

Opłata powyższa nie dotyczyła dostaw do Clarka lub przez sieć handlową Clarka, przy czym nie mogła być niższa od 100 tys. USD rocznie.

W wyniku podpisania umowy HSW SA nabyła następujące uprawnienia eksportowe:

— niewyłączną sprzedaż do byłych krajów socjalistycznych;

— niewyłączną sprzedaż do angielskiej firmy Coles;

— sprzedaż do wszystkich krajów świata mostów zamontowanych do maszyn budowlanych eksportowanych przez Polskę;

— sprzedaż mostów luzem do innych niż wyżej wymienione rynki poprzez sieć handlową Clarka-Cimsa.

Okres ważności trwania umowy zatwierdzono na 10 lat od uruchomienia ostatniego modelu. Umowy tej nie przedłużano.

Najważniejszą umowę licencyjną podpisano 6 lipca 1972 r. z IHC. Umowa z chicagowską firmą dawała prawo do produkcji w HSW 4 typów ciężkich maszyn budowlanych (3 ciągników gąsienicowych i 1 ładowarki gąsienicowej) z różnymi osprzętami roboczymi, w oparciu o amerykańską dokumentację i „know-how".

Celem zakupu licencji było pokrycie potrzeb budownictwa krajowego w zakresie mechanizacji robót i zwiększenie wydajności pracy, przede wszystkim rozwinięcie eksportu. Polska w ramach byłej RWPG objęta była specjalizacją na produkcję ciągników gąsienicowych o mocy 200 KM.

Należy podkreślić, że ciągniki gąsienicowe firmy IHC charakteryzowały się w tym czasie nowoczesnymi rozwiązaniami konstrukcyjnymi a ich jakość nie odbiegała od jakości tej klasy maszyn produkowanych przez takich przodujących producentów jak Caterpillar czy Komatsu.

Opłaty podpisanej umowy za dokumentację techniczną, patenty i „know-how" wyniosły 1500 tys. USD. Realizowana ona była w 5 ratach (raz do roku) począwszy od 1972 r. Pierwsza rata wynosiła 500 tys. USD, dalsze dwie po 300 tys. USD i ostatnie dwie raty po 200 tys. USD.

Opłaty za prawo produkcji — royalities, liczono od trzeciego roku po ratyfikacji umowy w wysokości od 2 do 4% wartości maszyny w zależności od typu i wielkości serii. Dostawy komponentów dla IHC oraz produkcja ponad uzgodnione wielkości wolna była od opłaty royalities.

Umowa kooperacyjno-licencyjna dawała HSW SA następujące uprawnienia eksportowe:

— w zasadzie wyłączną sprzedaż wyrobów w byłych krajach socjalistycznych z wyjątkiem ChRL i byłej Jugosławii;

— niewyłączną sprzedaż maszyn w: Egipcie, Syrii, Libii, Pakistanie, Sudanie, Iraku, Iranie, Indiach, byłej Jugosławii, Bangladeszu i ChRL;

— sprzedaż do pozostałych krajów, z wyjątkiem USA, poprzez IHC albo sieć dystrybutorów International Harvester Export Company albo za zgodą lub wskazaniem IHEC.

Zawarta w lipcu 1972 r. umowa podpisana została na 10 lat, którą później przedłużono do 1990 r. Należy zaznaczyć, że współpraca między HSW SA a IHC nie ograniczała się tylko do pierwszego porozumienia. Sukcesywnie co jakiś okres podpisywano nowe protokoły porozumienia, które rozszerzały pierwotną umowę.

Na początku lat 80., w wyniku przeżywanych trudności, IHC sprzedał swoje fabryki maszyn budowlanych amerykańskiej firmie Industries Incorporation (Dresser). Dresser przejął na siebie od IHC również zobowiązania w stosunku do HSW. W wyniku podjętych działań, po zapoznaniu się przez obydwie strony z możliwościami partnerów, 23 marca 1984 r. w Londynie podpisano umowę kooperacyjno-licencyjną między Dresserem a HSW SA na lata 1984—1994.

Wraz z zakupem w 1972 r. licencji od IHC i Clarka podjęto decyzję o rozbudowie analizowanego przedsiębiorstwa. Prace trwały trzy lata od 1973 r. i zamknęły się kwotą 2,5 mld zł nakładów inwestycyjnych.

W 1984 r. podjęto decyzję o modernizacji i rozbudowie zakładów HSW SA dla rozwoju produkcji eksportowej ładowarek i ciągników licencyjnych. Zdecydowano się na przeprowadzenie rozbudowy i modernizacji przedsiębiorstwa w dwóch etapach. Pierwszy etap rozpoczął się w 1985 r. i został zakończony w grudniu 1987 r. natomiast drugi zakończono na początku 1990 r. Łączne nakłady inwestycyjne zamknęły się kwotą przeszło 20 mld zł, z czego na pierwszy etap wydano ponad 5,6 mld zł (w cenach z 1987 r.).

## EFEKTY EKSPORTOWE PRODUKCJI LICENCYJNEJ

Dzięki szerokiemu programowi zakupu licencji na maszyny budowlane i dużym nakładom inwestycyjnym HSW SA stała się jednym z największych polskich przedsiębiorstw. W minionym 25-leciu przedsiębiorstwo stało się też potentatem eksportowym na skalę ogólnopolską. Z nieliczącego się eksportera przekształcił się w wiodącą jednostkę gospodarczą w tej dziedzinie.

Poziom i dynamikę eksportu produkcji HSW SA w latach 1967—1992 przedstawia tabela 1, z której danych wynika, że w badanym przedsiębiorstwie nastąpił bardzo dynamiczny wzrost eksportu. Do pierwszego obszaru płatniczego eksport ten wzrósł z 6,2 mln rubli w 1967 r. do 286,0 mln rubli w 1989 r., po czym od 1990 r. następuje przejście na wymianę z krajami tego obszaru płatniczego na waluty wymienialne. Do

Tab. 1. Poziom i dynamika eksportu produkcji HSW SA według obszarów płatniczych w latach 1967—1992
Level and dynamics of the export of the production of Stalowa Wola Steel Works, Joint Stock Company according to the payment areas between 1967 and 1992

| Lata | I obszar płatniczy | | | II obszar płatniczy | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | wartość eksportu w mln rub. | dynamika: rok poprzedni =100% | dynamika: 1967= =100% | wartość eksportu w mln USD | dynamika: rok poprzedni =100% | dynamika: 1967= =100% |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1967 | 6,2 | 100,0 | 100,0 | 0,6 | 100,0 | 100,0 |
| 1968 | 10,2 | 164,5 | 164,5 | 0,5 | 83,3 | 83,3 |
| 1969 | 16,9 | 165,7 | 272,6 | 1,0 | 200,0 | 166,7 |
| 1970 | 25,0 | 247,9 | 403,2 | 2,5 | 250,0 | 416,7 |
| 1971 | 36,0 | 144,0 | 580,6 | 2,2 | 88,0 | 366,7 |
| 1972 | 48,7 | 135,3 | 785,5 | 3,0 | 136,4 | 500,0 |
| 1973 | 52,3 | 107,4 | 843,5 | 4,3 | 143,3 | 716,7 |
| 1974 | 47,8 | 91,4 | 770,9 | 9,5 | 220,9 | 1 583,3 |
| 1975 | 78,9 | 165,1 | 1272,6 | 30,5 | 321,1 | 5 083,3 |
| 1976 | 106,3 | 137,4 | 1714,5 | 47,1 | 154,4 | 7 850,0 |
| 1977 | 127,5 | 119,9 | 2056,5 | 69,9 | 148,4 | 11 650,0 |
| 1978 | 131,5 | 103,1 | 2120,9 | 67,0 | 170,1 | 6 566,7 |
| 1979 | 167,5 | 108,0 | 2308,1 | 46,5 | 56,4 | 11 166,6 |
| 1980 | 159,7 | 117,1 | 2701,6 | 45,3 | 69,4 | 7 750,0 |
| 1981 | 143,1 | 95,3 | 2575,8 | 48,3 | 97,4 | 7 550,0 |
| 1982 | 210,5 | 124,9 | 3217,7 | 51,1 | 106,6 | 8 050,0 |
| 1983 | 199,5 | 105,5 | 3395,2 | 50,3 | 105,8 | 8 516,7 |
| 1984 | 217,3 | 103,2 | 3504,9 | 34,8 | 98,4 | 8 383,3 |
| 1985 | 239,9 | 110,4 | 4033,9 | 51,2 | 69,2 | 5 800,0 |
| 1986 | 250,1 | 104,3 | 4240,3 | 53,7 | 147,1 | 8 533,3 |
| 1987 | 262,9 | 105,1 | 3869,4 | 72,3 | 104,8 | 8 950,0 |
| 1988 | 284,1 | 108,1 | 4582,3 | 82,1 | 134,6 | 12 050,0 |
| 1989 | 286,0 | 100,7 | 4612,9 | 231,5 | 116,6 | 13 683,3 |
| 1990 * | 78,9 | 27,6 | 1272,6 | 82,8 | 282,0 | 38 583,3 |
| 1991 * | 5,0 | 6,3 | 80,6 | 40,4 | 35,8 | 13 800,0 |
| 1992 ** | — | — | — | | 48,8 | 6 733,3 |
| | 3 191,8 | | | 1167,8 | | |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych uzyskanych w Dziale Eksportu i Marketingu HSW i Biurze Handlu Zagranicznego HSW SA. Uwagi: * W latach 1990—1992 eksport do byłych krajów socjalistycznych realizowany był częściowo za ruble i częściowo za waluty wymienialne. W związku z tym odpowiednie wielkości eksportu wykazano w kol. 2 lub w kol. 5. ** W 1992 r. całość eksportu realizowano za waluty wymienialne. W związku z tym wykazano go w kol. 5.

drugiego obszaru płatniczego nastąpił wzrost odpowiednio z 0,6 mln USD w 1967 r. do 231,5 mln USD w 1990 r.

Analizując dane zamieszczone w powyższej tabeli należy stwierdzić, że eksport do byłego I obszaru płatniczego charakteryzował się następującymi tendencjami: gwałtownym tempem wzrostu w pierwszej połowie lat 70., nieznacznym spadkiem tego tempa po osiągnięciu wysokiego po-

Tab. 2. Poziom produkcji i eksportu ciągników gąsiennicowych na licencji IHC
Level of the export and the production of crawlers on IHC (Dresser's) licence

| Lp. | Asortyment | Lata | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 |
| | | Liczba ciągników gąsienicowych | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 1 | TD-15C, TD-15E TD-15CLGP TD-15CDD TD-15C Skid | — | 22 | 59 | 112 | 60 | 35 | 112 | 134 | 66 | 10 | 17 |
| 2 | 175C | 1 | 6 | 19 | 15 | 20 | 4 | 3 | 1 | — | — | 3 |
| 3 | TD-25C | 1 | 9 | 38 | 67 | 144 | 132 | 222 | 139 | 108 | 27 | 24 |
| 4 | TD-25C/S | — | — | 14 | 30 | 42 | 25 | 25 | 30 | 13 | 29 | 11 |
| 5 | TD-25E | — | — | — | — | — | — | — | — | 12 | 58 | 31 |
| 6 | TD-25G | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 7 | TD-20E TD-20ECA | — | — | — | — | 10 | — | 39 | 69 | 83 | 66 | 35 |
| 8 | TD-20G | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 9 | TD-40 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 1 |
| 10 | TD-40B | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 11 | SB-85 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 12 | TD-12C | — | — | — | — | — | — | — | — | 282 | 190 | 122 |
| 13 | Razem | 2 | 37 | 130 | 224 | 276 | 196 | 401 | 373 | — | — | — |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych liczbowych uzyskanych w Dzie

ziomu w 1976 r. oraz w miarę ustabilizowanym wzrostem w latach 80., osiągając swoje apogeum w 1989 r. Lata 1990—1992 to stopniowe odchodzenie od wymiany mierzonej w rublach do jej całkowitego zaniku w ostatnim roku przeprowadzanej analizy. Natomiast w obrębie drugiego obszaru płatniczego zauważyć można inne tendencje w dziedzinie eksportu, na które duży wpływ miały zakupowane i uruchamiane w latach 1969—1972 licencje. Pierwszy gwałtowny wzrost tempa eksportu zanotowano w latach 1969 i 1970, a więc w okresie wdrażania do produkcji umów licencyjnych z Jonesem i Stetterem. Następny olbrzymi wzrost tempa eksportu miał miejsce w połowie lat 70., tj. w okresie gdy uzyskuje się już efekty z wcześniej podpisanych umów z Colesem, Clarkiem a zwłaszcza IHC. Kryzys lat 80. w Polsce uwidocznił się też w analizowanej firmie, spadkiem w tym czasie poziomu i tempa wzrostu eksportu, zwłaszcza do krajów drugiego obszaru płatniczego. Duży wpływ na tę sytuację miały również nałożone na nasz kraj zachodnie restrykcje. W połowie lat 80. HSW SA zaczyna dochodzić do poziomu eksportu w drugim obszarze płatniczym z końca lat 70. Zaznaczyć należy, że osiągnięcie przeszło 46-krotnego zwiększenia eksportu do pierwszego obszaru płatniczego i prawie 386-krotne do drugiego obszaru płatniczego jest ewenementem w skali całej naszej gospodarki; są to jednocześnie bardzo duże obroty w ujęciu wartościowym.

(Dressera) w latach 1973—1992
between 1973 and 1992

| Lata | | | | | | | | | Razem eksport (3—22) (w szt.) | Łącznie produkcja (w szt.) | %-wy udział 23 : 24 ×100 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | | | |
| przeznaczonych na eksport (w szt.) | | | | | | | | | | | |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 59 | 67 | 28 | 123 | 170 | 206 | 129 | 78 | 68 | 1555 | 1830 | 85,0 |
| 35 | — | 31 | 19 | 55 | 70 | — | 11 | 14 | 307 | 364 | 84,3 |
| — | 48 | — | — | — | — | — | — | — | 959 | 1039 | 92,3 |
| 13 | 9 | 46 | 18 | 7 | 19 | 32 | 4 | — | 367 | 436 | 84,2 |
| 53 | 35 | — | — | — | — | — | — | — | 189 | 211 | 89,6 |
| — | 36 | 70 | 125 | 85 | 75 | 46 | 56 | 29 | 522 | 598 | 87,3 |
| 49 | 30 | — | — | — | — | — | — | — | 381 | 455 | 83,7 |
| — | — | — | 10 | 50 | 48 | 58 | 42 | 24 | 232 | 250 | 92,8 |
| 4 | 20 | 37 | 22 | 11 | 1 | — | — | — | 96 | 113 | 85,0 |
| — | — | — | — | 10 | 20 | 7 | 45 | 17 | 99 | 102 | 97,1 |
| — | — | — | — | 9 | — | 5 | — | — | 14 | 26 | 53,8 |
| 213 | 245 | 212 | — | — | — | 6 | 40 | 30 | 76 | 88 | 86,4 |
| — | — | — | 317 | 397 | 439 | 283 | 276 | 182 | 4797 | 5424 | 88,4 |

łach: Eksportu i Marketingu oraz Ekonomiki i Statystyki HSW S.A.

Na tak dynamiczny rozwój eksportu analizowanego przedsiębiorstwa wpłynęła zarówno polityka gospodarcza prowadzona wobec przedsiębiorstwa przez Centrum, jak i osiągnięcia samej firmy, która posiada wysoko kwalifikowaną kadrę inżynieryjno-techniczną, ekonomiczną i robotniczą.

W dalszej części artykułu przeprowadzona zostanie analiza produkcji licencyjnej według poszczególnych rodzajów i grup asortymentowych. W analizie tej obok wartościowych mierników produkcji wykorzystane zostaną również mierniki ilościowe.

W tabeli 2 zamieszczono dane dotyczące poziomu produkcji i eksportu ciągników gąsienicowych na licencji IHC (od 1984 r. na licencji Dressera) w latach 1973—1992. Z danych zawartych w tej tabeli wynika, że w całym badanym okresie wyprodukowano w HSW SA łącznie 5442 sztuki tych maszyn, z tego na eksport przeznaczono 4797 sztuk, co stanowi 88,4% ogólnej produkcji ciągników licencyjnych. W łącznym eksporcie tych ciągników 618 sztuk, tj. 12,9%, przypada na tzw. eksport wewnętrzny. W całym analizowanym okresie z ogólnej wielkości produkcji poszczególnych grup asortymentowych na eksport przeznaczono:

85,0% — ciągników gąsienicowych TD-15C, TD-15CLGP, TD-15C Skid, TD-15CDD i TD-15E;

84,3% — ładowarek gąsienicowych 175C;

92,3% — ciągników gęsienicowych TD-25C;
84,2% — układaczy rur TD-25C/S;
89,6% — ciągników gąsienicowych TD-25E;
87,3% — ciągników gąsienicowych TD-25G;
83,7% — ciągników gąsienicowych TD-20E i TD-20ECA;
92,8% — ciągników gąsienicowych TD-20G;
85,0% — ciągników gąsienicowych TD-40;
97,1% — ciągników gąsienicowych TD-40B;
88,4% — ciągników gąsienicowych TD-12C.

W strukturze produkcji i eksportu ciągników dominuje wiele asortymentów. Z ogólnej liczby wyprodukowanych ciągników największy udział przypada na następujące ciągniki: 33,7% na TD-15C, TD-15CLGP, TD--15CDD, TD-15C Skid i TD-15E, 19,2% na TD-25C, 11,0% na TD-25G i 8,4% na TD-20E i TD-20ECA. Analogicznie przedstawia się sytuacja w eksporcie. Z ogólnej liczby wyeksportowanych ciągników największy udział przypada na następujące maszyny: 32,4% na TD-15C, TD-15CLGP, TD-15C Skid, TD-15CDD i TD-15E, 20% na TD-25C, 10,9% na TD-25G i 7,9% na TD-20E i TD-20ECA.

W tabelach 3 i 4 zamieszczono informacje dotyczące udziału eksportu ciągników licencyjnych w łącznym eksporcie HSW SA w latach 1974—1992.

Z tabeli 3 wynika, że udział eksportu ciągników licencyjnych (liczonego w cenach dewizowych) w łącznym eksporcie HSW SA (liczonego w cenach dewizowych) wzrósł z 2,2% w 1974 r. do 12,0% w 1981 r.,

Tab. 3. Udział eksportu ciągników licencyjnych w łącznym eksporcie HSW SA w latach 1974—1981

The proportion of exported licence crawlers in the total export of the Stalowa Wola Steel Works, Joint Stock Company between 1974 and 1981

| Lata | Wartość eksportu ciągników licencyjnych w tys. zł zł dewizowych | Łączna wartość eksportu HSW SA w tys. zł dewizowych | Udział % eksportu ciągników w eksporcie ogółem |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1974 | 6 846,0 | 304 565,0 | 2,2 |
| 1975 | 33 442,0 | 453 216,0 | 7,4 |
| 1976 | 63 370,0 | 622 748,0 | 10,2 |
| 1977 | 92 280,0 | 792 449,0 | 11,6 |
| 1978 | 62 011,0 | 709 842,0 | 8,7 |
| 1979 | 125 326,6 | 843 196,9 | 14,9 |
| 1980 | 110 708,7 | 884 012,6 | 12,5 |
| 1981 | 103 411,0 | 861 196,0 | 12,0 |
| Razem | 597 395,3 | 5 471 225,5 | 10,9 |

Źródło jak w tabeli 1.

Tab. 4. Udział eksportu ciągników licencyjnych w łącznym eksporcie HSW SA w latach 1982—1992
The proportion of exported licence crawlers in the total export of the Stalowa Wola Steel Works, Joint Stock Company between 1982 and 1992

| Lata | Wartość eksportu ciągników licencyjnych w tys. zł wg cen transakcyjnych | Łączna wartość eksportu HSW SA w tys. zł wg cen transakcyjnych | Udział % eksportu ciągników w eksporcie ogółem |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1982 | 1 777 007,3 | 17 057 880,7 | 10,4 |
| 1983 | 1 192 590,0 | 19 003 622,4 | 6,2 |
| 1984 | 2 207 023,7 | 21 252 177,5 | 10,4 |
| 1985 | 3 333 850,4 | 25 135 228,9 | 13,3 |
| 1986 | 4 417 162,7 | 32 927 687,4 | 13,4 |
| 1987 | 7 763 454,2 | 45 477 400,9 | 17,1 |
| 1988 | 13 817 506,0 | 77 987 529,0 | 17,7 |
| 1989 | 59 106 736,0 | 245 412 016,0 | 24,1 |
| 1990 | 256 969 030,0 | 2 004 195 700,0 | 12,8 |
| 1991 | 297 471 359,7 | 866 203 102,0 | 34,3 |
| 1992 | 250 503 700,0 | 547 346 540,0 | 45,8 |
| Razem | 898 559 942,0 | 3 901 998 884,8 | 23,0 |

Źródło jak w tabeli 1.

przy czym najwyższy poziom wskaźnika udziału eksportu ciągników w łącznym eksporcie HSW SA zanotowano w 1979 r. (14,9%).

Z kolei w latach 1982—1992 udział eksportu ciągników licencyjnych (liczonego w cenach transakcyjnych) w łącznym eksporcie badanego przedsiębiorstwa (liczonym w cenach transakcyjnych) wzrósł z 10,5% do 45,8% w 1992 r. (przy średniej za całe 10-lecie na poziomie 23%).

Z powyższego wynika, że w całym analizowanym okresie szybko zwiększa się udział eksportu ciągników w łącznym eksporcie badanej firmy. Należy podkreślić, że udział eksportu ciągników w łącznym eksporcie HSW SA byłby jeszcze większy, gdyby osiągnięto pełną zdolność produkcyjną, która według założeń techniczno-ekonomicznych miała wynosić 550 sztuk rocznie. Głównymi przyczynami nieosiągnięcia pełnej zdolności produkcyjnej ciągników były trudności gospodarcze w pierwszej połowie lat 80. i na początku lat 90., restrykcje państw zachodnich na początku lat 80. oraz recesja na zachodzie na przełomie lat 80. i 90. W połowie lat 80. zaczęto stopniowo odzyskiwać utracone wcześniej rynki zbytu jak również następował wzrost produkcji. Duży wpływ na to miało podpisanie umowy licencyjno-kooperacyjnej w 1984 r. z Dresserem. W latach 1984—1992 firma ta zakupiła łącznie prawie 1800 sztuk ciągników. W całym analizowanym okresie sprzedano łącznie do Dressera a wcześniej IHC 1937 ciągników, na co złożyło się: 214 ładowarek gąsienicowych 175C, 882 ciągniki TD-15C wraz z jego odmianami, 79 ciągników TD-20E i TD-20ECA, 197 ciągników TD-20G, 3 ciągniki TD-25E, 337 ciągników TD-

-25G, 115 największych ciągników TD-40 i TD-40B oraz 35 ciągników TD-12C.

Zauważyć należy, że amerykański kontrahent w ostatnich latach najwięcej kupuje ciągników najnowszej generacji (oznaczone literą G). Prawie 80% całej produkcji tych maszyn zakupuje amerykański licencjodawca.

Drugim głównym odbiorcą ciągników są państwa byłego ZSRR, które w analizowanym okresie zakupiły łącznie 557 sztuk tych maszyn, co stanowi 11,6% całego eksportu. Z ogólnej liczby wyeksportowanych do tego kraju ciągników 381 sztuk, tj. 68,4%, przypada na ciągniki TD-25C.

Jeżeli chodzi o pozostałych odbiorców ciągników to od 1974 do końca 1992 r. większe ilości tych maszyn zakupiły następujące państwa: była Jugosławia (276 sztuk), Angola (141 sztuk), Bułgaria (136 sztuk), Irak (114 sztuk), Chiny (69 sztuk), Libia (60 sztuk). Inni odbiorcy tacy jak Algieria, Iran, Niemcy, Pakistan, Anglia, Tajlandia czy Indonezja kupili mniejsze ilości tych maszyn. Z tego wynika, że HSW SA sprzedaje ciągniki do różnych państw o zróżnicowanym poziomie techniki i o różnym klimacie, a mimo to znajduje ciągle nabywców.

Utrzymywanie się od kilkunastu lat na rynkach światowych HSW SA zawdzięcza wysokiej jakości i nowoczesności [2] swoich maszyn. Ciągle prowadzone prace badawczo-rozwojowe we własnym ośrodku badawczo-rozwojowym i stała współpraca z amerykańskim partnerem przyczyniają się do powstawania nowych generacji tych maszyn.

Dzięki umowie licencyjno-kooperacyjnej z firmą Jones w HSW SA wyprodukowano w latach 1969—1979 290 sztuk żurawi kratowych Stawo 35M, z której to liczby 227 sztuk, tj. 78,3%, wyeksportowano za granicę. Żurawie Stawo 35M eksportowano zarówno do krajów byłego I obszaru płatniczego (84 sztuki), jak i do krajów II obszaru płatniczego (143 sztuki). Głównym ich odbiorcą była Libia, która zakupiła łącznie 104 sztuki, co stanowi 35,7% całej produkcji. Po wygraniu międzynarodowego przetargu ogłoszonego przez Libię w HSW SA zaprojektowano i wyprodukowano dla arabskiego kontrahenta 40 żurawi Stawo 25MW (lata 1979—1980), przeznaczonych do prac przeładunkowych w portach morskich. Oprócz produkcji żurawi na licencji Jonesa, w latach 1967—1981 trwała współpraca kooperacyjna z tą firmą. W HSW SA produkowano dla angielskiego kontrahenta łożyska, przekładnie ślimakowe i inne części maszyn, których wyeksportowano na łączną kwotę 270 mln zł.

W trwającej w latach 1970—1981 współpracy kooperacyjno-licencyjnej z zachodnioniemiecką firmą Stetter wyprodukowano łącznie 8271 sztuk

[2] M. Kurek: *Próba oceny poziomu nowoczesności licencyjnych maszyn budowlanych*. Ann. Univ. Mariae Curie-Skłodowska, sectio H, vol. XXIV, 29, Lublin 1990, s. 319—342.

nadwozi, które w całości dostarczono do RFN. Wartość eksportu z tego tytułu wyniosła 36 610 tys. USD. Oprócz produkcji nadwozi dla niemieckiej firmy produkowano w Stalowej Woli kompletne betonomieszarki. Do końca 1990 r. wyprodukowano łącznie 4281 sztuk, z czego wyeksportowano 1746 sztuk, tj. 40,8% (patrz tab. 5). Z ogólnej liczby wyeksportowanych betonomieszarek 1461 sztuk, tj. 94%, sprzedano do krajów byłego pierwszego obszaru płatniczego. Nie zanotowano natomiast większej sprzedaży betonomieszarek do państw zachodnich. Wynikało to z ograniczeń zawartych w umowie licencyjno-kooperacyjnej. Głównymi odbiorcami tych maszyn były: Bułgaria (718 sztuk), była Czechosłowacja (323 sztuki) i Węgry (154 sztuki).

Analizując dane zawarte w tabeli 5 należy stwierdzić, że druga połowa lat 70. to okres największej prosperity zarówno w produkcji nadwozi, jak i kompletnych betonomieszarek. Po olbrzymim spadku produkcji tych maszyn na licencji Stettera wynikającym głównie z zerwania przez

Tab. 5. Produkcja i eksport nadwozi oraz betonomieszarek na licencji Stettera w latach 1970—1990 *) (w sztukach)
Production and export of car bodies and concrete-mixers on Stetter's licence between 1970 and 1990 (numbers)

| Lata | Całkowita produkcja betonomieszarek | Eksport | | Udział eksportu betonomieszarek w ich produkcji ogółem w % |
|---|---|---|---|---|
| | | nadwozi | betonomieszarek | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1970 | — | 89 | — | |
| 1971 | 1 | 375 | 1 | 100 |
| 1972 | 42 | 390 | 33 | 79 |
| 1973 | 111 | 480 | 47 | 42 |
| 1974 | 210 | 390 | 70 | 33 |
| 1975 | 329 | 522 | 159 | 48 |
| 1976 | 342 | 1022 | 191 | 56 |
| 1977 | 416 | 1315 | 278 | 38 |
| 1978 | 426 | 1016 | 164 | 67 |
| 1979 | 463 | 1303 | 126 | 27 |
| 1980 | 414 | 1064 | 157 | 38 |
| 1981 | 305 | — | 130 | 43 |
| 1982 | 130 | 215 | 37 | 28 |
| 1983 | 84 | — | 65 | 77 |
| 1984 | 45 | — | 13 | 29 |
| 1985 | 98 | — | 29 | 30 |
| 1986 | 148 | — | 40 | 27 |
| 1987 | 119 | — | 23 | 19 |
| 1988 | 263 | — | 94 | 36 |
| 1990 | 273 | — | 76 | 28 |
| 1989 | 62 | — | 13 | 21 |
| Razem | 4281 | | 1746 | |

Źródło: jak w tablicy 1. *) Po przekształceniach własnościowo-organizacyjnych w 1991 r. betonomieszarki produkowane są poza Hutą Stalowa Wola S.A.

tę firmę w 1981 r. podpisanych umów spadł również gwałtownie ich eksport a w przypadku nadwozi przestano je całkowicie eksportować. Dopiero w latach 1986—1987 nastąpił wzrost produkcji tych maszyn. Wzrosło bowiem zapotrzebowanie na nie ze strony budownictwa.

Duże efekty ekonomiczne przyniosła umowa licencyjno-kooperacyjna z angielską firmą Coles. Od momentu zawarcia umowy do końca 1989 r. (sprzedaż przez HSW SA ostatnich dwu żurawii) wyprodukowano łącznie 610 sztuk żurawi Hydros T-322 i T-351 oraz 90 żurawi Hydros K-401. Żurawie Hydros T-321 a od 1980 r. żurawie Hydros T-351 były podobnie jak ciągniki licencyjne szlagierem eksportowym. W latach 1974—1989 wyeksportowano łącznie 424 sztuki żurawi Hydros T-321, T-322 i T-351, co stanowi 69,5% całkowitej produkcji tych maszyn (tab. 6).

Większość produkcji eksportowej żurawi samojezdnych skierowana była do państw drugiego obszaru płatniczego, gdzie głównym odbiorcą była Jugosławia, która zakupiła łącznie 101 sztuk żurawi, co stanowi 23,8% całego eksportu i 16,6% całej produkcji. Duże ilości żurawi zakupiły Chiny i Egipt, a z krajów byłej RWPG — Czechosłowacja, Rumunia, Węgry i Bułgaria.

Tab. 6. Produkcja i eksport żurawi samojezdnych Hydros T-321, T-322 i T-351 na licencji Colesa w latach 1974—1989
Production and export of self-propelled cranes Hydros T-321, T-322 and T-351 on Coles' licence between 1974 and 1989

| Lata | Produkcja (w sztukach) | Eksport (w sztukach) | Udział w % 3/2×100 |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1974 | 32 | 18 | 56,3 |
| 1975 | 60 | 39 | 65,0 |
| 1976 | 57 | 58 | 101,7 [a] |
| 1977 | 78 | 63 | 56,8 |
| 1978 | 81 | 46 | 80,8 |
| 1979 | 107 | 71 | 66,4 |
| 1980 | 53 | 37 | 69,8 |
| 1981 | 18 | 14 | 77,8 |
| 1982 | 17 | 18 | 105,9 [a] |
| 1983 | 16 | 6 | 37,5 |
| 1984 | 21 | 12 | 57,1 |
| 1985 | 18 | 14 | 77,8 |
| 1986 | 26 | 13 | 50,0 |
| 1987 | 10 | 3 | 30,0 |
| 1988 | 14 | 12 | 85,7 |
| 1989 | 2 | — | — |
| Razem | 610 | 424 | 69,5 |

Źródło: jak w tabeli 1. [a] Wyższy eksport od produkcji w latach 1976 i 1982 wynika ze sprzedaży wyrobów wyprodukowanych w latach poprzednich (1975 i 1981)

Należy podkreślić, że największy poziom produkcji i eksportu żurawi na licencji Colesa osiągnięto w drugiej połowie lat 70. a szczytowe wyniki zanotowano w 1979 r., kiedy to wyprodukowano 107 sztuk tych maszyn, z czego wyeksportowano 71 sztuk.

W tabelach 7 i 8 zamieszczono dane liczbowe charakteryzujące udział eksportu żurawi w łącznym eksporcie HSW SA w latach 1974—1989.

Z przedstawionych danych wynika, że żurawie nie były dominującą pozycją w eksporcie HSW SA. W latach 1974—1981 eksport tych maszyn wynosił od 1,1 do 5,0% łącznego eksportu analizowanej firmy. W latach 1982—1989 udział eksportu żurawi uległ dalszemu zmniejszeniu. Wynikało to głównie z wygaśnięcia umowy licencyjnej a także braku zamówień z zagranicy.

Z firmą Coles trwała również w latach 1972—1981 współpraca kooperacyjna. W tym czasie w ramach tej współpracy wyeksportowano do Anglii 12 tys. cylindrów różnej wielkości na łączną kwotę 372 mln zł.

Konieczność zwalniania mocy produkcyjnych pod zwiększoną produkcję ciągników i ładowarek spowodowała, że w HSW SA zdecydowano się na zaniechanie produkcji tych maszyn. W 1986 r. podjęto decyzję o zawiązaniu spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, której udziałowcami są HSW SA (45% udziałów), OBRMZiT HSW SA (4% udziałów) oraz Maszbud w Bydgoszczy (51% udziałów). Pierwsze egzemplarze żurawi nowo powołanej spółki z o.o. pod nazwą „Stawomaszbud" wyprodukowane zostały w fabryce w Bydgoszczy w kwietniu 1988 r. Docelowo przewi-

Tab. 7. Eksport żurawi na licencji Colesa i jego udział w łącznym eksporcie HSW S.A. w latach 1974—1981 (w tys. zł dewizowych)

Export of cranes on Coles' licence and its proportion in the total export of Stalowa Wola Steel Works, Joint Stock Company between 1974 and 1981 (in thousands of foreign currency zloty)

| Lata | Wartość eksportu żurawi licencyjnych | Łączna wartość eksportu | Udział % (2/3×100) |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1974 | 9 192,0 | 304 565,0 | 3,0 |
| 1975 | 19 197,0 | 453 216,0 | 4,2 |
| 1976 | 31 044,0 | 622 748,0 | 5,0 |
| 1977 | 32 960,0 | 792 449,0 | 4,2 |
| 1978 | 23 852,0 | 709 842,0 | 3,4 |
| 1979 | 27 129,3 | 843 169,0 | 3,2 |
| 1980 | 9 781,9 | 884 012,6 | 2,9 |
| 1981 | 179 008,6 | 861 196,0 | 1,1 |
| Razem | 25 852,4 | 4 848 450,5 | 3,7 |

Źródło: jak w tabeli 1.

Tab. 8. Eksport żurawi na licencji Colesa i jego udział w łącznym eksporcie HSW S.A. w latach 1982—1989 (w tys. zł wg cen transakcyjnych)
Export of cranes on Coles' licence and its proportion in the total export of M.S.W. in the years 1982—1989 (in thousands of zloty according to transaction prices)

| Lata | Wartość eksportu żurawi licencyjnych | Łączna wartość eksportu | Udział % (2/3×100) |
|---|---|---|---|
| 1982 | | 17 057 880,7 | 1,2 |
| 1983 | 206 865,8 | 19 003 622,4 | 0,4 |
| 1984 | 83 000,7 | 21 252 177,5 | 0,9 |
| 1985 | 195 834,0 | 25 135 228,9 | 1,0 |
| 1986 | 259 587,9 | 32 333 382,3 | 0,9 |
| 1987 | 284 796,5 | 45 477 400,9 | 0,2 |
| 1988 | 76 249,9 | 77 987 529,0 | 0,8 |
| 1989 | 618 668,0 | 245 412 016,0 | — |
| Razem | 1 725 002,8 | 484 253 542,8 | 0,4 |

Źródło: jak w tabeli 1.

duje się produkcję tych żurawi w ilości 100—110 sztuk rocznie, co pozwoli nasycić rynek krajowy a ewentualne nadwyżki kierowane będą na eksport.

Na licencji Clarka produkowane są mosty napędowe do maszyn budowlanych. W latach 1974—1988 Fabryka Maszyn w Radomsku wyprodukowała 14 099 sztuk tych mostów, z czego 3185 sztuk, tj. 22,6%, sprzedano za granicę. Pozostała liczba mostów (10 914 sztuk) została zainstalowana w maszynach budowlanych produkowanych przez HSW SA i inne przedsiębiorstwa w kraju.

## ZAKOŃCZENIE

Z powyższego wynika, że zakup licencji przyczynił się do uruchomienia i podjęcia w dużych seriach produkcji oraz rozwinięcia na dużą skalę eksportu maszyn budowlanych. Wyniki eksportu produkcji w ostatnich latach stawiają HSW SA w rzędzie największych polskich eksporterów (szczegółowe dane o wielkości eksportu zawiera tab. 1). Na przełomie lat 80. i 90. HSW SA był największym polskim eksporterem na byłym rynku radzieckim.

Należy podkreślić, że te znaczące osiągnięcia analizowanej firmy były możliwe nie tylko dzięki trafnym zakupom licencji, ale również dzięki prawidłowo prowadzonej polityce postlicencyjnej [3].

[3] Szersze informacje na ten temat zawarte są w artykule — M. Kurek: *Licencje jako instrument pobudzający własne prace badawczo-rozwojowe (na podstawie doświadczeń Kombinatu Przemysłowego „Huta Stalowa Wola")*. Ann. Univ. Mariae Curie-Skłodowska, sectio H, vol. XXI, Lublin 1987, s. 451—462.

Większość produkowanych maszyn i urządzeń budowlanych w oparciu o zakupione licencje podlegała ze strony HSW SA modernizacji i unowocześnieniu, dzięki temu większość z nich dorównuje parametrami techniczno-eksploatacyjnymi analogicznym maszynom produkowanym przez czołowe firmy w świecie [4]. W oparciu o zdobyte doświadczenia w produkcji licencyjnych maszyn budowlanych w HSW SA skonstruowano i uruchomiono produkcję nowych maszyn [5].

Istotny wpływ na systematyczną modernizację i unowocześnienie produkcji licencyjnej ma prężną i prawidłową działalność Ośrodka Badawczo-Rozwojowego Maszyn Ziemnych i Transportowych HSW SA. W Ośrodku tym skupiona jest liczna kadra inżynieryjno-techniczna o wysokich kwalifikacjach teoretycznych i umiejętnościach praktycznych.

Ważnym czynnikiem sprzyjającym uruchomieniu i realizacji nowoczesnej produkcji maszyn budowlanych jest zaplecze hutnicze analizowanej firmy, w którym istnieją warunki do produkcji wysokiej jakości gatunków stali niezbędnej do wytworzenia nowoczesnych maszyn.

Istotnym czynnikiem wpływającym na wysoki poziom techniczny produkowanych a zarazem eksportowanych maszyn jest też posiadanie przez HSW SA nowoczesnego na ogół parku maszynowego, który pod koniec lat 80. został gruntownie zmodernizowany.

Niemniej ważnym czynnikiem mającym wpływ na unowocześnienie poziomu technicznego produkcji ma ograniczenie i eliminacja nienowoczesnych asortymentów wyrobów, co pozwala na wydłużenie serii wyrobów nowoczesnych.

Mimo przeżywania przez HSW SA od 1991 r. olbrzymich trudności finansowych, spowodowanych przez czynniki niezależne od analizowanej firmy (załamanie się rynku byłego ZSRR, problemy ze zbyciem produkcji zbrojeniowej) wydaje się, że istnieją przesłanki pozwalające optymistycznie patrzeć w przyszłość. Takie stwierdzenie wynika z faktu rozwijającej się współpracy z amerykańskim licencjodawcą, który uruchamia w HSW SA nowe typy maszyn budowlanych. Wpłynie to zdecydowanie na rozszerzenie typoszeregu oferowanych maszyn (nowe ciągniki gąsienicowe i ładowarki kołowe małej mocy), a co za tym idzie stworzy nowe możliwości eksportowe analizowanej firmy. Strona amerykańska zapewnia odbiór znacznej części wykonywanej produkcji. Potwierdzają to dane empiryczne z ostatnich lat działalności HSW SA.

---

[4] Kurek: *Próba oceny poziomu (...) op. cit.*, s. 319—342.

[5] Kurek: *Próba oceny poziomu nowoczesności nowo uruchamianych i nowo projektowanych podstawowych maszyn budowlanych* (Część 1 — maszyny nowo uuchamiane). Rzeszowskie Zeszyty Naukowe. Prawo — Ekonomia. Tom 12, Rzeszów 1992, s. 145—160.

Wymienione tu podstawowe czynniki sprawcze, a także wysokie kwalifikacje kadr zarządzających i robotniczych, powinny przyczynić się do dalszego zdynamizowania i osiągnięcia wysokiego poziomu produkcji eksportowej HSW SA.


## SUMMARY

The paper is an attempt to establish the influence exerted by licence purchase on the export production of the "Stalowa Wola Steel Works", Joint Stock Company between 1967 and 1992. The first part of the article characterizes the licence contracts realized by this firm. The second part presents the export efforts of licence production. An analysis was made concerning all the licences for the building machines and the sub-assemblies of these machines the production of which was begun in the enterprise in the examined period. Especial attention was given to the level and dynamics of the export of licence production in relation to the total production of Stalowa Wola Steel Works, Joint Stock Company, its structure and directions of export. The final part of the paper summarizes the results provided in the first and second parts and characterizes the basic causative factors influencing a dynamic growth of the export of licence production.